



2026年3月期
第2四半期（中間期）
決算説明会

株式会社 マキタ

1



2026年3月期
第2四半期（中間期）
決算概要

取締役執行役員管理本部長 大津 行弘

2

2026年3月期中間期 連結業績



前年同期比

売上収益	3,784億円	△2.1%
国内売上	659億円	+ 3.7%
海外売上	3,126億円	△3.2%
海外比率 82.6% (24/9 83.6%)		

為替の影響

全通貨の加重平均で1.7%の円高

売上収益の減少額 53億円

3

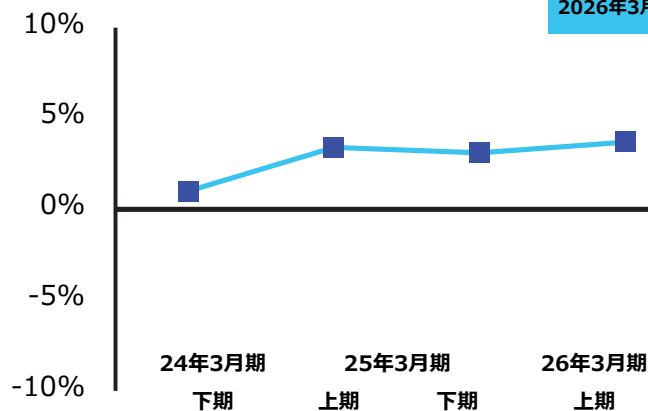
現地通貨ベース売上動向



日本

日本

2025年3月期上期 + 3.4%
2025年3月期下期 + 3.1%
2026年3月期上期 + 3.7%



4

現地通貨ベース売上動向



欧州

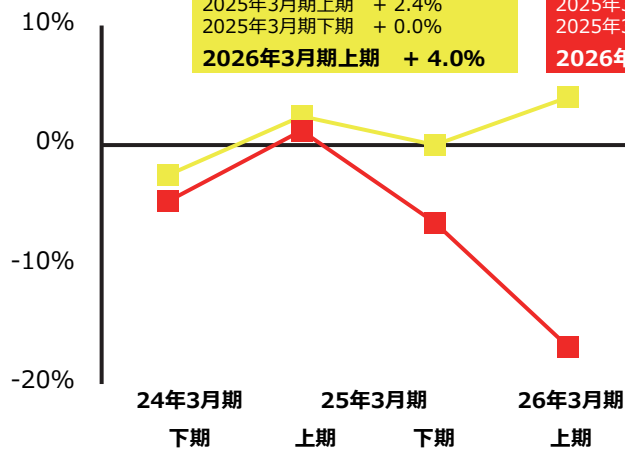
前年同期比伸び率 △ 4.4%

西欧

2025年3月期上期 + 2.4%
2025年3月期下期 + 0.0%
2026年3月期上期 + 4.0%

東欧

2025年3月期上期 + 1.2%
2025年3月期下期 △ 6.5%
2026年3月期上期 △ 16.9%



5

現地通貨ベース売上動向



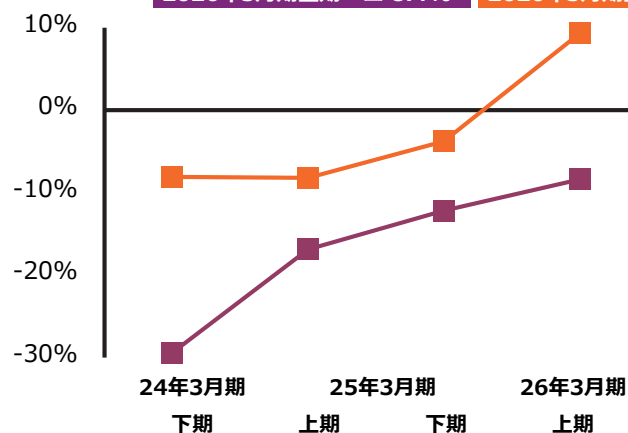
北米・アジア

北米

2025年3月期上期 △ 16.9%
2025年3月期下期 △ 12.2%
2026年3月期上期 △ 8.4%

アジア

2025年3月期上期 △ 8.2%
2025年3月期下期 △ 3.8%
2026年3月期上期 + 9.3%



6

現地通貨ベース売上動向



中南米、オセアニア、中近東・アフリカ

中南米

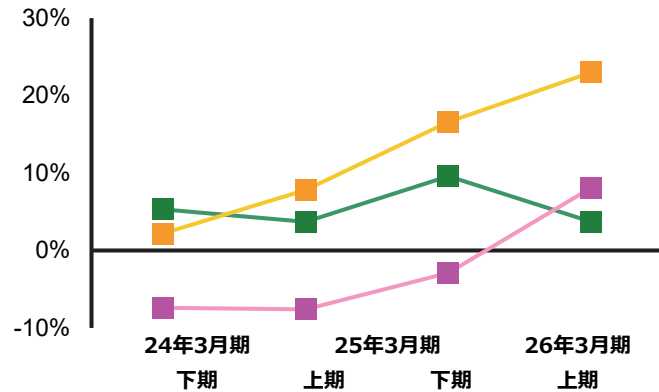
2025年3月期上期 + 3.7%
2025年3月期下期 + 9.6%
2026年3月期上期 + 3.7%

オセアニア

2025年3月期上期 △ 7.6%
2025年3月期下期 △ 2.9%
2026年3月期上期 + 8.1%

中近東・アフリカ

2025年3月期上期 + 7.8%
2025年3月期下期 + 16.6%
2026年3月期上期 + 23.0%



7

園芸用機器 (OPE)



充電式チェーンソー
MUC031G

日本や西欧を中心に
販売が好調に推移

OPE全体

前年同期比 (円貨) + 3%
前年同期比 (LCベース) + 3%

充電式OPE

前年同期比 (円貨) + 6%
前年同期比 (LCベース) + 6%

8

充電製品



GA056G
充電式フラットヘッドグラインダー



JR003G
充電式レシプロソー

充電製品

前年同期比（円貨） + 5%

前年同期比（LCベース） **+ 5%**

全売上に占める
充電製品の比率 58%

40Vmaxシリーズを中心に
高付加価値製品の販売が好調

9

生産・販売・在庫台数



（万台）	21/9	22/9	23/9	24/9	25/9
生産台数	2,545	1,560	1,177	1,486	1,440
日本	191	119	101	103	105
欧州	590	331	281	362	380
北米	79	46	22	34	29
アジア	1,578	1,011	721	907	848
中南米	107	53	52	80	77
その他調達等	197	149	82	106	110
販売台数	2,228	1,913	1,586	1,566	1,505
在庫台数	2,304	2,634	1,711	1,456	1,570

※在庫台数 25/3末 1,525万台と比べると、+3.0%

（ご参考）25/9末 地域別 在庫ヵ月数（ヵ月） ※金額ベース							
日本	欧州	北米	アジア	中南米	オセアニア	中近東	連結
1.7	6.8	7.9	1.9	8.4	7.5	10.9	9.8

10

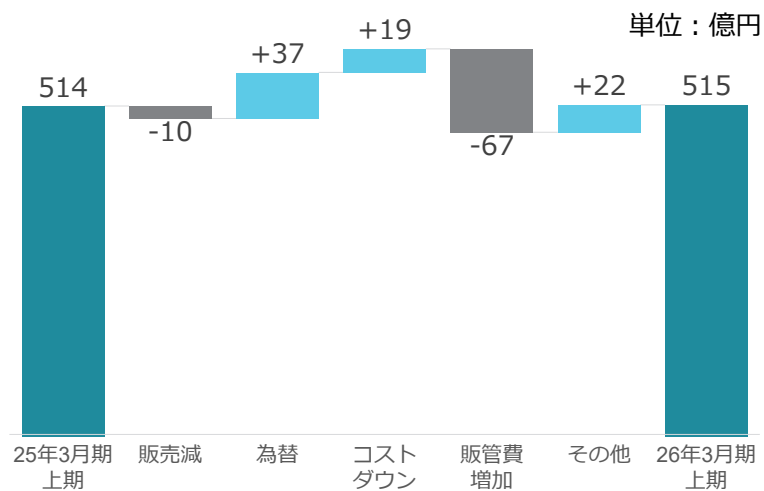
営業利益・売上原価・販管費



	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年 同期比
売上収益	3,864億円	3,784億円	△2.1%
売上原価	2,545億円	2,408億円	△5.4%
売上原価率	65.9%	63.6%	2.3pt低下
販管費	805億円	861億円	+6.9%
販管費率	20.8%	22.8%	2.0pt上昇
営業利益	514億円	515億円	+0.2%
営業利益率	13.3%	13.6%	0.3pt上昇

11

26年3月期中間期 営業利益増減要因



12

金融収益・税引前利益・中間利益



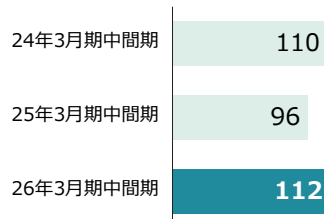
	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	前年 同期比
金融収益 (△費用)	△1億円	14億円	+15億円
税引前利益	513億円	529億円	+3.1%
親会社の 所有者に帰属する 中間利益	382億円	388億円	+1.6%
EPS	141.99円	145.80円	

13

設備投資・減価償却費・研究開発費

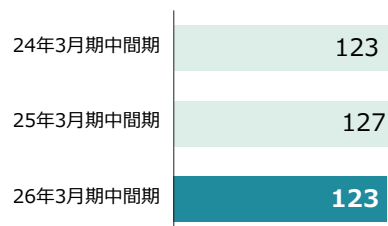


設備投資 単位：億円

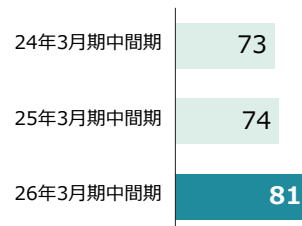


2026年3月期中間期の主な設備投資
日本：岡崎工場 倉庫棟建て替え
オーストラリア：倉庫建設
シンガポール：倉庫建設

減価償却費 単位：億円



研究開発費 単位：億円



14

業績の見通し

- 2026年3月期 連結業績予想
- 営業利益増減要因（予想）
- 設備投資額・研究開発費・減価償却費（予想）
- 生産・販売・在庫台数（予想）

15

2026年3月期 連結業績予想

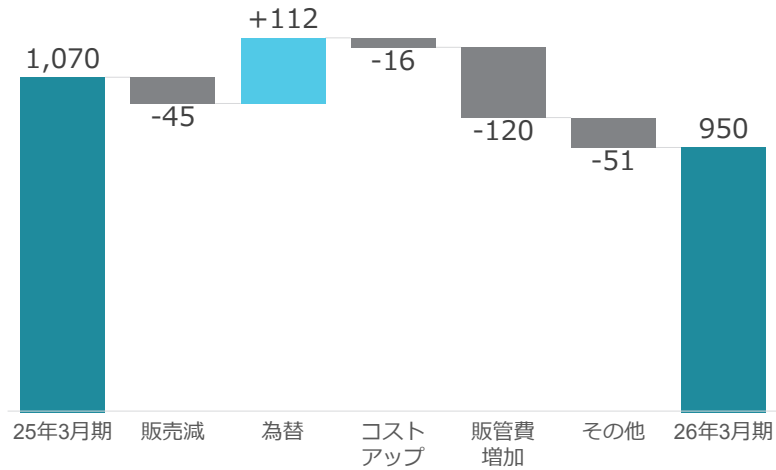
	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上収益	7,531億円	7,300億円	△3.1%
国内	1,272億円	1,310億円	+3.0%
海外	6,260億円	5,990億円	△4.3%
海外売上比率	83.1%	82.1%	△1.0pt
営業利益	1070億円	950億円	△11.2%
営業利益率	14.2%	13.0%	△1.2pt
親会社の所有者に 帰属する当期利益	793億円	685億円	△13.7%
EPS	294.90円	257.41円	

16

26年3月期 営業利益増減要因（予想）



単位：億円



17

設備投資額、減価償却費、研究開発費（予想）



	2025年3月期	2026年3月期
設備投資額	176億円	280億円
減価償却費	249億円	250億円
研究開発費	151億円	165億円

18

生産・販売・在庫台数（予想）



（万台）	2025年3月期	2026年3月期	前期比
生産台数	2,936	2,820	△3.9%
日本	216	212	△1.9%
欧州	740	698	△5.7%
北米	66	59	△10.2%
アジア	1,757	1,698	△3.3%
中南米	157	153	△2.7%
その他調達等	224	200	△10.5%
販売台数	3,062	2,940	△4.0%
期末在庫台数	1,525	1,605	+5.2%

19



今後の戦略・事業展開

取締役社長 後藤 宗利

20

事業環境の認識と今後の戦略



当社を取り巻く事業環境

- ・ 米国の関税政策を始めとする、地政学リスクの高まりにより不透明感は強い
- ・ 人手不足対応のため、現場の効率化・生産性向上に対する需要は高まる
- ・ 脱炭素社会の実現を目的とした充電化推進の機運は今後も強まっていく

今後の戦略

1.各分野での「プロユーザー」の獲得

- ハイパワー・高耐久な40Vmaxシリーズの展開
- 現場周辺アイテムの強化
- プロ向けブランドとしての「マキタ」の価値を訴求

2.グローバルな拠点網の活用

- 最適生産地での生産による、リスク・機会への対応

21

事業展開

各分野でのプロユーザーの獲得：
40Vmaxシリーズ



今後の事業戦略

充電製品のメリットと、40Vmaxシリーズの
ハイパワー・高耐久の訴求による、各分野のプロユーザー獲得

充電製品のメリット

取り回しに優れ
効率よく作業可能

使用時の
排ガスゼロ

施策

40Vmaxシリーズ導入による効率化・重負荷作業へのソリューション提供

- ①従来の充電製品では対応が難しかった重負荷な作業への40Vmaxシリーズの導入
→作業の効率性向上、充電製品のメリットをプロユーザーに実感していただく

- ②プロの重負荷作業により適したバッテリーラインアップの拡充
→高出力なBL4080Hの市場投入



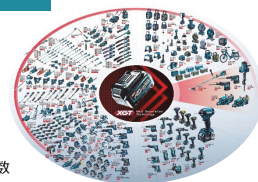
従来の40Vmax/バッテリー
(BL4080F)と同等の
サイズを維持しながら、
出力を向上

40Vmaxシリーズの製品ラインアップの拡充

- 1つの作業に40Vmaxシリーズを導入いただくことが、
派生的な周辺作業の充電化につながる
→それを支える製品ラインアップの拡充

40Vmaxシリーズのラインアップ：252モデル（※）

（※）2025年10月時点 国内で販売されているモデル数



22

事業展開 各分野でのプロユーザーの獲得： Makita

40Vmaxシリーズの新製品

充電式チェーンソー MUC030G

50mLエンジン式同等以上(*)の作業能率を持つ充電式チェーンソー



(*)BL4080H使用時、当社比



BL4080H

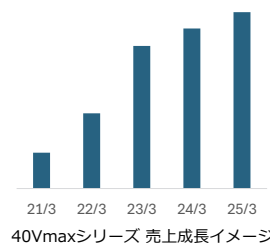
充電式鉄筋結束機 TR001G

太径ワイヤによる高い結束力と少ないワイヤ消費量を実現した充電式鉄筋結束機



40Vmaxシリーズの売上成長

- ・過去5年間で、40Vmaxシリーズの売上は約5倍に成長
- ・40Vmaxシリーズならではのハイパワー・高耐久により、資源開発、エネルギー関連、災害対策、復興支援など新たな市場の開拓が進展



23

事業展開 各分野でのプロユーザーの獲得： Makita

現場周辺アイテムの強化

現状認識

- ・工具の保管・運搬方法の改善や暑熱対策など、現場環境の改善に対するニーズが高まっている
- 製品に加え、現場作業の効率化、快適性向上に役立つツールの強化も重要

施策

「MAKTRAK」の市場投入

- 電動工具から資材類まで、現場で使用されるさまざまなツールの保管・運搬を効率的にするモジュラー型ストレージ



作業環境の改善に貢献するツールラインアップ

- 充電式保冷温庫をはじめ、暑熱対策、現場環境の改善に貢献するツールをラインアップ



製品に留まらず、現場周辺アイテムを含めて、
マキタがソリューション提供



充電式保冷温庫
CW004G



充電式ファンジャケット
FJ213D



充電式産業扇
CF003G

24

事業展開 各分野でのプロユーザーの獲得：ブランディング活動

オンラインとオフラインの組み合わせによるプロユーザーへの訴求

プロ向けブランドとしての
「マキタ」の価値を訴求

SNSやインフルエンサーを活用した
ブランディング活動により、プロ向け
ブランドとしての認知度を広く訴求



拠点網を活かし、
各地域のユーザーに
営業マンがコンタクト

- ・ 拠点網を活かした顧客とのフィジカルな接触による顧客獲得
- ・ 手厚いアフターサービス提供による固定客化



25

事業展開 グローバルな拠点網の活用

現状認識

- ・ 短期的には米国の関税政策によりブロック経済化が進展
 - ・ 長期的には高付加価値な充電製品の需要は各地域で成長することを見込む
- 多極生産の推進により、短期～長期の課題・機会に対応する

施策

アメリカ販社向けに、タイ工場・ルーマニア工場の活用を推進

→下期におけるアメリカ販社の中国工場からの仕入割合は2割弱まで低下
※前期実績：約6割

米国関税の動向に関わらず、各生産拠点への積極的な投資を実施

→地産地消に対応できる生産体制の構築

ご参考：当社の生産拠点分布



26

株主還元



＜基本方針＞		
年間配当金20円を下限とし、総還元性向35%以上		
	25年3月期	26年3月期(予)
親会社の所有者に帰属する当期利益	793億円	685億円
E P S	294.90円	257.41円
特殊要因 (税引後)	—	—
1株当たり年間配当金	110円	未定
中間配当	20円	20円
期末配当	90円	未定
自己株式取得	—	200億円(注)
総還元性向	37.3%	35%以上

(注) 2025年4月28日発表「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」および2025年7月22日発表「自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ」参照

27



ここで記載されている見通しは、将来の業績に関する見通しであり、現在入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいております。実際の業績は、様々な重要な要素により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

<https://www.makita.co.jp/>

28

(ご参考)
為替 レート（実績・想定）・感応度



	為替レート（円）				為替感応度 ※1円の円安による	
	FYE 2025 1 H	FYE 2025	FYE 2026 1 H	FYE 2026 (想定)	対営業利益※ (当期実績)	対営業利益※ (通期見込み)
USD	152.78	152.62	146.02	143	△7億円弱	△7億円強
EUR	166.07	163.88	168.05	167	+9億円強	+9億円強
RMB	21.16	21.11	20.29	20.2	△80億円弱	△80億円強